

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan perhitungan dalam analisa data dan pembahasan mengenai penentuan harga jual jasa menggunakan metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *full costing*, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dengan menggunakan metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *full costing* dalam penentuan harga jual jasa, diperoleh harga jual jasa *deep cleaning* untuk pengerjaan sepasang sepatu sebesar Rp 40.299.
2. Harga jual jasa *deep cleaning* yang dihitung menggunakan metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *full costing* lebih tinggi dibandingkan dengan harga jual yang ditetapkan perusahaan. Terdapat selisih harga sebesar Rp 5.299 atau sebesar 15,14%.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan, maka penulis mengajukan beberapa saran sebagai berikut:

1. Perusahaan *Kick Brush Shoes Grooming* diharapkan dapat memperhitungkan kembali biaya-biaya yang sebenarnya terjadi di dalam perusahaan. Hal tersebut dapat membantu perusahaan dalam hal penentuan harga jual yang tepat bagi perusahaan.

2. Perusahaan dapat mempertimbangkan untuk menentukan harga jual dengan menggunakan metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *full costing*. Metode ini sederhana sehingga dapat dengan mudah digunakan pada perusahaan yang masih sederhana juga, seperti *Kick Brush Shoes Grooming*.
3. Harga jual jasa *deep cleaning* berdasarkan metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *full costing* lebih tinggi dibandingkan dengan harga jual yang ditentukan perusahaan. Oleh sebab itu, perusahaan dapat mempertimbangkan kembali untuk menaikkan harga jual jasa *deep cleaning*. Penulis memberikan saran kepada perusahaan agar menaikkan harga jual pada kisaran Rp 41.000 sampai dengan Rp 45.000 karena harga tersebut masih berada di bawah harga para kompetitor terkuat, namun juga sudah dapat menutup biaya penuh dan laba yang diharapkan perusahaan.
4. Untuk mengimbangi adanya kenaikan harga jual produk, perusahaan dapat mempertimbangkan untuk mengimbangi dengan menambahkan layanan-layanan baru atau meningkatkan promosi. Hal tersebut bertujuan untuk meningkatkan penjualan perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Krismiaji dan Aryani, Y.A. (2019). *Akuntansi Manajemen* (Edisi 3). Yogyakarta, Indonesia: UPP STIM YKPN.
- Mulyadi. (2001). *Akuntansi Manajemen: Konsep, Manfaat & Rekayasa* (Edisi 3). Jakarta, Indonesia: Salemba Empat.
- Samryn, L.M. (2012). *Akuntansi Manajemen: Informasi Biaya untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi & Investasi* (Edisi Revisi). Jakarta, Indonesia: Kencana.
- Sujarweni, V. Wiratna. (2016). *Akuntansi Manajemen: Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta, Indonesia: Pustaka Baru Press.
- Supriyono, R.A. (2001). *Akuntansi Manajemen 3: Proses Pengendalian Manajemen* (Edisi 1). Yogyakarta, Indonesia: BPFE UGM.



SURAT KETERANGAN

Dengan hormat,

Dengan ini, *Kick Brush Shoes Grooming* menyatakan bahwa mahasiswa dengan identitas sebagai berikut:

Nama : Lea Kuntarti
NPM : 15 04 22115
Jurusan : Akuntansi
Fakultas : Bisnis dan Ekonomika


Universitas Atma Jaya Yogyakarta

Telah melakukan penelitian di *Kick Brush Shoes Grooming* untuk keperluan penyusunan skripsi. Kami menyatakan bahwa data-data yang dipergunakan atau diperoleh dalam penelitian adalah benar dan sesuai dengan keadaan perusahaan.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 9 Oktober 2019

Hormat kami,


Ahmad Zulhan
Pemilik